

3 Stappen

om een start te maken met succesvol samenwerken met bedrijven

STAP 1.

Begin met het formuleren van uw vraag.

Pas als uw vraag én tegenprestatie helder is kunt u starten met de werving van bedrijven.

Wat kunt u vragen aan bedrijven? Het 5-M model

Als u weet wat u wilt, kan de vraag gesteld worden 'wat kunnen bedrijven ons dan bieden?'. Het eerste dat bedrijven kunnen (en willen) bieden zijn mensen, het laatste is munten. Dat is even wennen, omdat u vaak gewend bent om geld te vragen.

Prof. Dr. Lucas Meijs, hoogleraar 'vrijwilligerswerk, civil society en ondernemingen' aan de Erasmus Universiteit, introduceert de **5 M's** om te investeren in de maatschappij:

- **Mensen**, in de zin van werknemersvrijwilligerswerk van specialistisch advies tot praktische hulp voor een klus of uitstapje met cliënten; éénmalig of in een structurele samenwerking van meerdere jaren. Denk hierbij ook aan bestuurlijke en managementervaring, vakkennis van bijvoorbeeld een advocaat, arbeidsjurist, notaris, communicatiespecialist, financieel deskundige, marketingspecialist, social media expert etc.
- **Middelen**, het ter beschikking stellen van faciliteiten, vergaderruimte, meubilair, (afgeschreven) laptops, bouw- verfmateriaal etc.
- **Massa**, het openstellen van netwerken / contacten. Voorbeelden: lobbyen bij gemeenten of fondsen, introduceren bij collega-bedrijven, door samen te werken (landelijk) aandacht trekken, impact vergroten.
- **Media**: in- en externe mediakanalen openstellen voor promotie. Voorbeelden: redactionele ruimte op intranet of in een (externe) nieuwsbrief, link op de website, het meesturen van een flyer bij een magazine, het ophangen van posters in het kantoor, bedrijfsrestaurant of de etalage.
- **Munten**: financiële ondersteuning zoals donaties en sponsoring.

Praktijkvoorbeeld

Een uitzendbureau zet als 'goede buur' haar kennis (Mensen), systemen (Middelen), communicatiekanalen (Media) en netwerk (Massa) in om nieuwe vrijwilligers te werven voor Humanitas.

STAP 2.

Wat heeft u te bieden? Dag Calimero!

De traditionele benadering gaat uit van afhankelijkheid die vooral op geldtekort is gebaseerd. We noemen dat de Calimero-houding: 'zij zijn groot en wij zijn klein'. Dat geldt in zekere mate ook voor sponsoring. Als uw organisatie geen echt grote evenementen organiseert of veel publiek weet te trekken, zoals in de cultuur, heeft u weinig te verwachten van traditionele sponsoring.

Een betere benadering is om 'geld' uit het hoofd te zetten en op zoek te gaan naar de kern van uw werk, de kracht van de activiteiten, de uitdaging om een organisatie op te bouwen. Want u heeft veel te bieden!

Samenwerking met bedrijven kan op een andere manier bijdragen aan uw plannen en/of problemen.

Uitgangspunt is dat uw organisatie zelf ook een duidelijke meerwaarde heeft voor een bedrijf. Ideële organisaties denken vaak dat zij het logo en de naam van een bedrijf moeten communiceren. Dat is vaak

minder belangrijk voor bedrijven. Bedrijven vinden het vaak belangrijker dat uw organisatie bijdraagt aan een bepaald maatschappelijk vraagstuk. Ruim de helft (58%) van de bedrijven wil de (lokale) samenleving helpen verbeteren. Dat kan voor een bedrijf een stimulans zijn om met u samen te werken. Bedrijven die namelijk maatschappelijk betrokken (willen) zijn, hebben een partner (Ú) nodig om dat te kunnen tonen! Daarnaast vinden bedrijven het vaak ook erg leuk en inspirerend om met u samen te werken (67% Bron: Nationale MBO Monitor 2011)

Uw maatschappelijk nut

Een goede buur; dat is de meest voorkomende reden voor bedrijven om met u mee te doen. Vooral als u medewerkers uit een bedrijf mee kunt nemen naar uw activiteiten of in contact kunt brengen met uw doelgroep, levert dat een 'verrijkende verbinding' op van onschatbare waarde. Omdat dat voor uzelf vaak 'zo gewoon is', vergeten verenigingen / stichtingen dit nogal eens.

Stap 3.

Werven van bedrijven via uw 'warme netwerk'

Als u weet wat u wilt en wat uw organisatie nodig heeft, dan kunt u in drie stappen een warme start maken met het werven van bedrijven.

1. Welke bedrijven kent u?
 - ☐ Uit de eigen kring van familie +vrijwilligers
 - ☐ Uit de zakelijke en fysieke omgeving
2. Maak met bestuur / collega's een actieplan
 - ☐ Waartoe samenwerking en wat is uw concrete vraag en tegenprestatie?
 - ☐ Taken en tijdsplanning
3. Nodig 'ondernemende vrienden' uit om:
 - ☐ uw vraag en aanbod te bespreken
 - ☐ samen iets actiefs te doen ten behoeve van uw cliënten of organisatie.

TIP: bezoek een beursvloer bij u in de buurt om bedrijven te vinden! Zie voor de agenda www.beursvloer.com

Good Connection is Partner en Trainer van Goede Zaken; www.goedezaken.eu